



CRS Central – Company Profile

CRS Central is a specialized **hospitality revenue management and reservations support company** dedicated to helping independent and mid-scale hotels maximize their revenue performance, occupancy, and profitability.

Operated by **CRS Chauhan Private Limited**, CRS Central brings together a team of seasoned hospitality professionals and former hoteliers with extensive operational and commercial experience in international hotel markets.

The senior leadership behind CRS Central includes hospitality veterans who have previously served as **General Managers in five-star hotels**, bringing decades of hands-on expertise in hotel operations, commercial strategy, and market positioning. This practical industry experience allows CRS Central to deliver revenue strategies that are both **data-driven and operationally realistic**.

Our Expertise

CRS Central works as a **strategic revenue partner** to hotels, acting as an extension of the property's management team. Our focus is to enhance pricing strategy, strengthen distribution channels, and improve booking conversion while reducing the operational workload for hotel owners and internal teams.

By combining **market intelligence, revenue analytics, and reservation support**, we ensure that every booking opportunity is optimized and every distribution channel performs at its highest potential.

Hotels partnering with CRS Central typically experience **10% to 40% improvement in revenue performance**, depending on market conditions, current positioning, and operational strategy.

Our Approach

At CRS Central, we believe that **revenue management is not simply about filling rooms — it is about selling the right room, at the right price, to the right guest, through the right channel**.



Our team collaborates closely with hotel owners, general managers, and operational teams to:

- Protect room rates while improving occupancy
- Strengthen OTA visibility and booking performance
- Optimize distribution strategy
- Convert inquiries into confirmed bookings
- Improve overall hotel profitability

By acting as a trusted revenue partner, we help hotels **unlock hidden revenue opportunities while reducing operational pressure on in-house teams.**

Core Services

Revenue Management & Dynamic Pricing

- Strategic rate positioning based on demand patterns and market conditions
- Continuous pricing optimization to maximize **RevPAR and ADR**

OTA & Channel Management

- Optimization across major online travel agencies including **Booking.com, Agoda, Expedia, MakeMyTrip, Trip.com and many more.**
- Rate parity monitoring and channel performance improvement

Market & Competitor Intelligence

- Continuous monitoring of market demand and competitor pricing
- Strategic positioning within the hotel's competitive set

Demand Forecasting & Yield Strategy

- Forward-looking demand analysis
- Occupancy forecasting and revenue optimization through yield management



Global Presence

CRS Central currently supports hotels across multiple emerging and established hospitality markets, including:

- **Thailand**
- **India**
- **Nepal**
- **Africa**

Our client portfolio includes **independent hotels, resorts, and villa properties**, particularly those seeking stronger revenue performance and improved digital distribution.

Our Vision

To become a **trusted global revenue management partner for independent hotels**, enabling them to compete effectively with large hotel chains through smart pricing strategies, optimized distribution, and professional reservations support.

Social Reach-out:

Website: crscentral.com

Email: info@crscentral.com

Instagram: [crscentral.rm](https://www.instagram.com/crscentral.rm)

LinkedIn: [crs-central](https://www.linkedin.com/company/crs-central)

YouTube: [CRS-Central](https://www.youtube.com/channel/UCRS-Central)



CRS Central – โพรไฟล์บริษัท

เกี่ยวกับ CRS Central

CRS Central เป็นบริษัทผู้เชี่ยวชาญด้าน **Revenue Management** และการสนับสนุนงานสำรองห้องพักสำหรับธุรกิจโรงแรม โดยมุ่งเน้นช่วยเหลือ โรงแรมอิสระและ โรงแรมระดับกลางให้สามารถเพิ่มรายได้ อัตราการเข้าพัก และความสามารถในการทำกำไรได้สูงสุด

CRS Central ดำเนินงานโดย CRS Chauhan Private Limited และประกอบด้วยทีมผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจโรงแรม รวมถึงอดีตผู้บริหาร โรงแรมที่มีประสบการณ์ทั้งด้านการปฏิบัติการและด้านเชิงพาณิชย์ในตลาดโรงแรมนานาชาติ

ทีมผู้บริหารระดับสูงของ CRS Central เป็นผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมโรงแรมที่เคยดำรงตำแหน่ง **ผู้จัดการทั่วไป**ของโรงแรมระดับห้าดาว และมีประสบการณ์ยาวนานในการบริหารจัดการ โรงแรม กลยุทธ์เชิงพาณิชย์ และการวางตำแหน่งทางการตลาด

ประสบการณ์จริงในอุตสาหกรรมนี้ช่วยให้ CRS Central สามารถพัฒนากลยุทธ์ด้านรายได้ที่อิงข้อมูลเชิงวิเคราะห์ และสามารถนำไปใช้ได้จริงในเชิงปฏิบัติการ

ความเชี่ยวชาญของเรา

CRS Central ทำหน้าที่เป็น **พันธมิตรด้าน Revenue Strategy** ให้กับโรงแรม โดยทำงานเสมือนเป็นส่วนหนึ่งของทีมบริหารของโรงแรม

เราให้ความสำคัญกับการพัฒนา:

- กลยุทธ์การตั้งราคาห้องพัก
- การเพิ่มประสิทธิภาพช่องทางการขาย
- การเพิ่มอัตราการเปลี่ยนผู้สนใจให้เป็นการจองจริง

พร้อมทั้งช่วยลดภาระงานด้านการบริหารสำหรับเจ้าของโรงแรมและทีมงานภายใน

ด้วยการผสาน ข้อมูลตลาด การวิเคราะห์รายได้ และการสนับสนุนงานสำรองห้องพัก เราช่วยให้ทุกโอกาสในการจองได้รับการใช้ประโยชน์อย่างสูงสุด และทุกช่องทางการขายสามารถทำงาน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ



โรงแรมที่ทำงานร่วมกับ CRS Central มักมีการเติบโตของรายได้ประมาณ **10% ถึง 40%** ขึ้นอยู่กับสภาพตลาดและกลยุทธ์เดิมของโรงแรม

แนวทางการทำงานของเรา

ที่ CRS Central เราเชื่อว่า Revenue Management ไม่ได้หมายถึงเพียงการเติมห้องพักให้เต็มเท่านั้น แต่คือการ

ขายห้องที่เหมาะสม ในราคาที่เหมาะสม ให้กับลูกค้าที่เหมาะสม ผ่านช่องทางที่เหมาะสม

ทีมงานของเราทำงานอย่างใกล้ชิดกับ:

- เจ้าของโรงแรม
- ผู้จัดการทั่วไป
- ทีมงานฝ่ายปฏิบัติการ

เพื่อ:

- รักษาระดับราคาห้องพัก พร้อมเพิ่มอัตราการเข้าพัก
- เพิ่มการมองเห็นบน OTA และประสิทธิภาพการจอง
- ปรับปรุงกลยุทธ์ช่องทางการขาย
- เปลี่ยนคำถามหรือความสนใจให้เป็นการจองจริง
- เพิ่มผลกำไรโดยรวมของโรงแรม

การทำงานในฐานะพันธมิตรด้านรายได้ช่วยให้โรงแรมสามารถค้นพบ โอกาสในการสร้างรายได้ที่ซ่อนอยู่ และลดภาระการดำเนินงานของทีมภายใน

บริการหลัก

Revenue Management และ Dynamic Pricing (การบริหารรายได้และการกำหนดราคาห้องพักแบบไดนามิก)

- การกำหนดตำแหน่งราคาห้องพักตามแนวโน้มความต้องการของตลาด
- การปรับราคาห้องพักอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่ม RevPAR และ ADR



การจัดการ OTA และช่องทางการขาย

- การเพิ่มประสิทธิภาพบนแพลตฟอร์ม OTA เช่น Booking.com, Agoda, Expedia, MakeMyTrip และ Trip.com
- การตรวจสอบความสอดคล้องของราคาและประสิทธิภาพของช่องทางการขาย

การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง

- การติดตามความต้องการของตลาดและราคาของคู่แข่งอย่างต่อเนื่อง
- การวางตำแหน่งโรงแรมให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด

การคาดการณ์ความต้องการและกลยุทธ์ Yield

- การวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการในอนาคต
- การคาดการณ์อัตราการเข้าพักและการเพิ่มประสิทธิภาพรายได้

การดำเนินงานในระดับนานาชาติ

ปัจจุบัน CRS Central ให้การสนับสนุนโรงแรมในหลายประเทศ ได้แก่

- ประเทศไทย
- อินเดีย
- เนปาล
- แอฟริกา

ลูกค้าของเราประกอบด้วย โรงแรมอิสระ รีสอร์ท และวิลล่า ที่ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพด้านรายได้และการขายผ่านช่องทางดิจิทัล

วิสัยทัศน์ของเรา

มุ่งสู่การเป็น พันธมิตรด้าน **Revenue Management** ระดับสากลสำหรับโรงแรมอิสระ เพื่อช่วยให้โรงแรมสามารถแข่งขันกับเครือโรงแรมขนาดใหญ่ได้ผ่านกลยุทธ์ราคาที่เหมาะสม การจัดการช่องทางการขายที่มีประสิทธิภาพ และการสนับสนุนงานสำรองห้องพักอย่างมืออาชีพ

ช่องทางติดต่อ

Website: crscentral.com

Email: info@crscentral.com

Instagram: [crscentral.rm](https://www.instagram.com/crscentral.rm)

LinkedIn: [crs-central](https://www.linkedin.com/company/crs-central)

YouTube: [CRS-Central](https://www.youtube.com/channel/UCRSCentral)